

 Uniempresarial <small>FUNDACIÓN UNIVERSITARIA EMPRESARIAL DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ</small> <small>"VIGILADA MINEDUCACIÓN"</small>	Gerencia de Investigación Aplicada e Innovación FICHA BIBLIOGRÁFICA DE DOCUMENTO DE OPCIÓN DE GRADO	CODIGO :
		VERSION :
		PAGINAS: TRES

*Estimado estudiante diligencie todos los campos de la ficha.		
TITULO COMPLETO DEL TRABAJO DE GRADO		
EXPORTACION DE PANELA DE LOS AGRICULTORES DE CAÑA DE LA HOYA DEL RIO SUAREZ HACIA JAPON POR LOS PROXIMOS CINCO AÑOS.		
AUTORES		
Apellidos completos	Nombres completos	
Lesmes Peña	Zoila Isabel	
TUTOR DE TRABAJO DE GRADO		
Apellidos completos	Nombres completos	
Buitrago Novoa	Luis Alfredo	
EVALUADOR TRABAJO DE GRADO		
Apellidos completos	Nombres completos	
William	Rojas	
PROGRAMA ACADÉMICO		
Nombre del programa	Tipo de programa (marque con una x)	
NEGOCIOS INTERNACIONALES	Pregrado	X
	Especialización	
	Maestría	
Linea de Investigación	Modalidad de Grado (marque con una x)	
	Misión académico empresarial	
	Proyecto de Investigación	
	Emprendimiento	
	Semillero de Investigación	
	Diplomado	
CIUDAD	AÑO DE PRESENTACIÓN DEL TRABAJO DE GRADO	NÚMERO DE PÁGINAS
Bogotá	2020	30
PALABRAS CLAVES		
Español	Inglés	
Panela	Panela	
exportación	export	
producción	production	
economía	economy	
empleos	jobs	

Elaborado Por:	Revisado Por:	Aprobado Por:
Cargo:	Cargo:	Cargo:

	Gerencia de Investigación Aplicada e Innovación FICHA BIBLIOGRÁFICA DE DOCUMENTO DE OPCIÓN DE GRADO	CODIGO :
		VERSION :
		PAGINAS: TRES

RESUMEN (Máximo 250 palabras)

La panela ha sido catalogada como uno de los productos artesanales más importantes en Colombia, existiendo desde 1538 y extendiéndose en lo ancho y largo del país, donde los hogares de los campesinos contaban con pequeños trapiches que facilitaban el procesamiento de la caña de azúcar y permitiendo adquirir el guarapo e iniciando el proceso de producción de la panela.

Con el transcurso de los años, Colombia ha sido exportador de panela en diferentes países, los cuales muestran evidencia de producción anual aproximada de 2.116.403 toneladas, con un aproximado 220.783 hectáreas sembradas a nivel nacional, mostrando así, que los países a los cuales se exporta este producto son España, Estados Unidos, Francia, Italia, entre otros; teniendo Colombia el segundo lugar de producción de panela después del café.

El plan piloto que se expone en la presente investigación explora el planteamiento de alternativas comerciales, logísticas, productoras y consumidoras de panela, con el fin de sacar provecho de los diferentes acuerdos comerciales existentes entre Colombia y Japón.

Elaborado Por:	Revisado Por:	Aprobado Por:
Cargo:	Cargo:	Cargo:

**LICENCIA DE USO A FAVOR DE LA FUNDACIÓN UNIVERSITARIA EMPRESARIAL DE LA
CÁMARA DE COMERCIO DE BOGOTÁ – UNIEMPRESARIAL, POR PARTE DE
ESTUDIANTES.**

Los suscritos

Lesmes Peña Zoila Isabel con C.C. No. 1.013.632. 746 Bogotá

actuando en calidad de autor(es) de la (obra), (el trabajo de grado), (presentación), (conferencia), (escrito en general, que lleva por título **EXPORTACION DE PANELA DE LOS AGRICULTORES DE CAÑA DE LA HOYA DEL RIO SUAREZ HACIA JAPON POR LOS PROXIMOS CINCO AÑOS.** elaborada para efectos de Profesional de Negociador Internacional de Negocios Internacionales

Hago entrega a UNIEMPRESARIAL de una copia de dicho trabajo académico en formato digital o electrónico. Otorgando licencia o autorización de uso sobre la misma, para que en los términos de la Decisión Andina 351, la Ley 23 de 1982 y demás normas aplicables, realice los actos de explotación de los derechos patrimoniales y de manera especial, para que la divulgue, reproduzca, comunique al público y la ofrezca en préstamo al público. La presente licencia o autorización se extiende no solo a la fijación en medio o formato físico, analógico o material, sino también al medio virtual, electrónico, óptico, usos de red, Internet, extranet, intranet, repositorio institucional y demás formatos conocidos o por conocer.

El autor de la obra, manifiesta de igual manera que la obra objeto de esta licencia o autorización de uso es creación original y que se realizó sin infringir los derechos de autor que le correspondan a terceros.

PARÁGRAFO: Si llegase a presentarse cualquier tipo de reclamación o acción por parte de un tercero en cuanto a los derechos de autor sobre la obra en mención, asumiré la responsabilidad, dejando indemne a UNIEMPRESARIAL y saliendo en defensa de los derechos aquí autorizados.

Para constancia se firma el presente documento en 2020, el año 09 del mes a los 21 días.

FIRMA

Firma Zoila Isabel Lesmes Peña C.C. 1.013.632.746 de Bogotá

EXPORTACION DE PANELA DE LOS AGRICULTORES DE CAÑA DE LA HOYA DEL RIO SUAREZ HACIA JAPON POR LOS PROXIMOS CINCO AÑOS.

Lesmes Peña, Zoila Isabel¹

Uniempresarial (Fundación Universitaria De La Cámara De Comercio)²

Resumen

La panela ha sido catalogada como uno de los productos artesanales más importantes en Colombia, existiendo desde 1538 y extendiéndose en lo ancho y largo del país, donde los hogares de los campesinos contaban con pequeños trapiches que facilitaban el procesamiento de la caña de azúcar y permitiendo adquirir el guarapo e iniciando el proceso de producción de la panela.

Con el transcurso de los años, Colombia ha sido exportador de panela en diferentes países, los cuales muestran evidencia de producción anual aproximada de 2.116.403 toneladas, con un aproximado 220.783 hectáreas sembradas a nivel nacional, mostrando así, que los países a los cuales se exporta este producto son España, Estados Unidos, Francia, Italia, entre otros; teniendo Colombia el segundo lugar de producción de panela después del café.

El plan piloto que se expone en la presente investigación explora el planteamiento de alternativas comerciales, logísticas, productoras y consumidoras de panela, con el fin de sacar provecho de los diferentes acuerdos comerciales existentes entre Colombia y Japón.

¹ Optando por título Profesional, correo electrónico Zlesmes@uniempresarial.edu.co, lesmesisabel46@gmail.com

Existe la probabilidad de que, si se pudiera lograr el acuerdo comercial con Japón para la exportación de panela, se vería la nación beneficiada puesto que ocasionaría una amplia generación de empleos en este sector, favorecería el sector campesino y ayudaría al crecimiento de la economía del país a largo plazo.

Palabras clave: Panela, exportación, producción, economía, empleos

Abstract

Panela has been classified as one of the most important artisan products in Colombia, existing since 1538 and spreading throughout the country, where the homes of the peasants had small mills that facilitated the processing of sugar cane and allowed acquiring the guarapo and starting the panela production process.

Over the years, Colombia has been an exporter of panela in different countries, which show evidence of approximate annual production of 2,116,403 tons, with an approximate 220,783 hectares planted nationwide, thus showing that the countries to which This product is exported are Spain, the United States, France, Italy, among others; Colombia being the second place for panela production after coffee.

The pilot plan that is exposed in the present investigation explores the approach of commercial, logistical, producer and consumer alternatives of panela, in order to take advantage of the different existing commercial agreements between Colombia and Japan.

There is a probability that, if the trade agreement with Japan for the export of panela could be achieved, the nation would benefit since it would cause a wide generation of jobs in this sector, favor the peasant sector and help the growth of the economy of the country in the long term.

Exportación de panela de los agricultores de caña de la hoya del rio Suarez hacia Japón

Key Word: Panela, export, production, economy, jobs

Introducción

La producción panelera en Colombia es alta debido a su diversidad climática y a su diversidad cultural. Así mismo, encontramos diferentes procesos de producción de la panela, la cual además de ser un alimento saludable que contiene vitaminas calcio, fósforo, hierro, ácido ascórbico, complejo b y además de ser un producto artesanal, también es un modelo económico agrario que según lo investigado, genera empleos directos e indirectos para muchos campesinos y muestra que tan beneficioso es planear acuerdos que promuevan el consumo como la compra para que Colombia sea un país más competitivo y productor de la panela, ya que se encuentra en el segundo puesto después de la India. Por consiguiente, se quiere crear apertura de nuevos mercados para posicionar la panela como producto netamente saludable y endulzante natural.

La estrategia para este plan piloto es de ganar- ganar, como es conocida en los negocios internacionales, ya que aquí encontramos el proceso que beneficia a ambas partes de este plan piloto ya que se van a mostrar beneficios para el consumidor final como un producto netamente saludable, a un precio asequible, con los estándares de calidad exigidos, esos son algunos de los beneficios para el consumidor, mientras que para el productor son como tener trabajo directos en la parte agraria, aumentar la economía del país, promover el consumo de panela de manera interna.

En este plan piloto que se propone en el siguiente artículo lo importante es mostrar un poco todo el proceso que se quiere llevar a cabo logrando entrar a nuevos mercados como lo son los asiáticos ya que son países estables económicamente. Aquí encontraremos de manera práctica los objetivos propuestos y a su vez se mostrará de manera sencilla lo logrado por esta investigación con el fin de crear un nuevo mercado y mostrar lo beneficioso que es aprovechar los acuerdos comerciales que hay entre estos dos países.

Exportación de panela de los agricultores de caña de la hoya del río Suárez hacia Japón

Este proyecto se basa en utilizar de manera práctica y beneficiosa los acuerdos comerciales que tiene Colombia con Japón con el fin de ayudar a los campesinos de la hoya del río Suárez y a la población japonesa brindando alimentos de calidad y con alta pureza, también este proyecto busca motivar el emprendimiento en los futuros Negociadores Internacionales, teniendo en cuenta los factores beneficiosos y los factores no tan beneficiosos.

De acuerdo con la situación actual que vive el mundo debido a esta pandemia que resulto, es una gran oportunidad para aprovechar los acuerdos que tenemos para dar a conocer nuestros productos del campo colombiano y dejando en claro que la población japonesa es de gusto por los productos colombianos, también es bueno aclarar que Japón es uno de los principales socios comerciales de Colombia después de Estados Unidos, China, entre otros.

Por esto en claro que si mostramos los productos colombianos podemos ayudar a muchas familias y así aportar a la economía colombiana, creando alianzas con las empresas colombianas o japonesas posesionadas en este mercado para lograr conseguir nuevos mercados.

Porque es un país con el cual tenemos relaciones diplomáticas de 110 años y hace poco se firmó el acuerdo para evitar doble tributación que con lleva a tener una mejor relación bilateral, que busca llegar a tener como resultado un acuerdo de asociación económica que busca aumentar las relaciones económicas y de inversión puesto que según el canciller Carlos Holmes Trujillo y el canciller Taro Kono, este acuerdo va hacer muy progresivo para ambos países en cuanto a economía, educación, inversión, comercial.

De acuerdo con la siguiente información de ProColombia también es necesario tener en cuenta lo siguiente “Japón, situado en el Océano Pacífico, al noreste de Asia, está formado por cuatro grandes islas Hokkaido, Honshu, Shikoku y Kyushu y por 3.000 mucho más pequeñas. La superficie total de su territorio es de 377,835 km². Posee una infraestructura de transporte desarrollada. Está compuesta por una red de carreteras de 1.196.999 Km, de los cuales 949,101 Km se encuentran pavimentados. La red ferroviaria tiene una extensión de 23.474 Km, la cual permite el desplazamiento y movilización de pasajeros, y de carga, a lo largo del territorio japonés.” (PROCOLOMBIA, 2019).

El objetivo principal de este plan piloto es crear una estrategia para entrar al mercado japonés con alianzas empresariales que están en posicionadas con productos alimenticios.

Y a continuación encontraran los objetivos específicos

- Analizar el mercado de consumidores de panela que estén ubicados en las principales ciudades.
- Examinar los acuerdos comerciales que estén vigentes entre Colombia y Japón con el fin de ver la viabilidad de la exportación de la panela.

- Evaluar si las características de los productores suplen todas las necesidades de la economía japonesa.

Según lo planeado en este plan piloto lo que realmente lo que se quiere plantear es la siguiente pregunta: ¿Colombia tendría alto porcentaje económico exportando panela desde la hoya del río Suarez hacia Japón?

Antecedentes

La panela ha sido un producto artesanalmente que ha existido en Colombia desde 1538 se ha ido extendiendo en lo ancho y largo del país, donde las casas de los campesinos tenían pequeños trapiches para procesar la caña de azúcar y sacar el guarapo de donde inicia el proceso de producción de la panela (Restrepo, 2007).

Durante muchos años Colombia ha exportado panela a diferentes países, los cuales han mostrado una producción anual aproximada de 2.116.403 toneladas, con un aproximado 220.783 hectáreas cultivadas a nivel nacional, lo cual muestra que los países a los cuales se exporta este producto es España, Estados Unidos, Francia, Italia, entre otros. Colombia tiene el segundo lugar de producción de panela después del Café (Pineda, 2018).

ANALISIS DE JAPON

Las relaciones diplomáticas entre Colombia y Japón han estado marcadas por los intereses económicos y la cooperación. Desde 1908, cuando firmaron el Tratado de Amistad, Comercio y Navegación, hasta un siglo después, en su conmemoración, ambos países manifestaron su voluntad de continuar cooperando y estrechando sus relaciones. No obstante, durante el siglo XX las relaciones entre ambos países fueron débiles y la relación con Japón "no avanzó tanto como en otros países"

Exportación de panela de los agricultores de caña de la hoya del río Suárez hacia Japón

(Ramírez, 1999, p. 5). Desde una perspectiva regional, la relación es más estrecha con países como Brasil, Chile, Perú y México.

Se debe tener en consideración que la geopolítica acerca la economía japonesa a la región, pues esta busca, por un lado, seguridad energética y alimentaria y, por el otro, ampliar su área de influencia frente a China¹. Conviene recordar que este último país mantiene un flujo comercial con América Latina diez veces superior a Japón (Kuwayama, 2015) y que Colombia busca mejorar su inserción comercial en Asia Pacífico² (Vargas et al., 2012). De acuerdo con lo expuesto, Colombia y Japón decidieron iniciar negociaciones desde el 2012 para lograr un acuerdo comercial. Así, hasta el 2017 se han llevado a cabo trece rondas de negociación, dos mini rondas y siete reuniones de negociación para tratar temas específicos, como normas de origen y acceso a mercados de productos agrícolas, que en algunos casos se asocian más a temas culturales -de interés japonés- que económicos.

En cuanto a los obstáculos, las negociaciones se encuentran estancadas en algunos puntos particulares, como el acceso a mercados de café, lácteos y hortalizas. A menudo se discute la necesidad de establecer acuerdos en estos temas; sin embargo, varios gremios se oponen a su negociación, mientras que el Gobierno defiende su necesidad por las ganancias que se pueden obtener.

Dado lo anterior, el objetivo de este artículo es realizar un análisis ex-ante de los efectos, sobre el comercio de bienes, de un posible acuerdo comercial entre Colombia y Japón. La hipótesis de trabajo es que el acuerdo trae ganancias para ambos países en términos de importaciones más baratas y mayor flujo de exportaciones. Para ello, se calculan indicadores de comercio internacional y se utiliza un modelo de equilibrio parcial que estima los efectos de creación, desviación y bienestar del comercio. El documento consta de las siguientes partes, además de la presente introducción: la primera realiza una revisión de la literatura respecto a la integración económica y establece un marco teórico que permite comprender los resultados del modelo; la segunda presenta el panorama económico y comercial de

ambos países; la tercera muestra un análisis de las relaciones comerciales a través del cálculo de indicadores de comercio; la cuarta presenta la metodología del instrumento econométrico y explica el tratamiento de los datos; la quinta discute los resultados; por último, se presentan las conclusiones pertinentes. (Vanegas-Calle, 2019).

En este artículo Vanegas muestra la integración económica que hay entre Japón y Colombia, desde hace años atrás con el fin de concientizar para generar estrategias de comercio donde haya un modelo económico bilateral solido que da alcance y cumplimiento a todo el panorama internacional basado en los puntos claves en el acceso al mercado japonés, por otro lado Vanegas muestra la importancia de la ubicación geográfica ya que es un punto beneficioso para Colombia, debido a que tiene salida por ambos océanos al igual de Japón que su fuerte es el acceso por parte marítima.

Ya que la geopolítica japonesa tiene gran influencia debido a su estructura cultural lo que se presenta un gran porcentaje del comercio de Asia con América latina.

Definición

El plan piloto de este proyecto tiene como fin plantear alternativas comerciales, logísticas, productoras y consumidoras de panela, con el fin de aprovechar los diferentes acuerdos comerciales que hay entre estos países como a continuación se mostrara en las diferentes etapas que lleva este pequeño artículo.

Etapas

De acuerdo a Connect Americas (2020), los países tiene la autonomía en establecer los requisitos al ingreso de productos alimenticios extranjeros, ya sea con el objeto de evitar enfermedades (requisitos

Exportación de panela de los agricultores de caña de la hoya del río Suárez hacia Japón

sanitarios) o impedir el ingreso de plagas (requisitos fitosanitarios). Por lo tanto, se expone los siguientes aspectos.

Naturaleza De La Carga.

La carga es tipo perecedera ya que la degradación de los productos se da de manera natural, de acuerdo con sus componentes naturales y químicos que en este caso no son muchos.

Embalaje.

La panela es un producto que debe ir empacado individualmente con el fin de cumplir los estándares de calidad establecidos a nivel interno en Colombia según el Invima, también teniendo en cuenta las diferentes normas sanitarias en los países como por ejemplo las normas de la JAS:

1. Controles de higiene y sanidad de los establecimientos.
2. Control de calidad de la materia prima.
3. Condiciones de higiene en la fabricación y procesamiento.
4. Higiene en el almacenamiento, transporte y distribución.
5. Certificación JAS.
6. Niveles máximos permitidos de productos químicos y contaminantes.
7. No contar con aditivos prohibido.
8. Trazabilidad

Unitarización.

La panela es un producto que se exporta de manera unitarizada lo que quiere decir que dependiendo del medio de transporte se cubren las siguientes normas las cuales están sujetas a cambios de acuerdo

con tipo de negociación, por lo general al utilizar la vía área o vía marítima se deben proporcionar la carga ya sea en tipo suelta o paletizada.

Análisis de la cadena

En Colombia el proceso de panela ha sido muy variable debido a la diversidad de climas que hay ya que esta se produce en diferentes departamentos que están ubicados de cierta forma en las cordilleras donde es favorable producirla, de acuerdo a la investigación Colombia es el segundo país productor de la panela después de India, en la Hoya del río Suárez en los municipios Barbosa, Vélez, Chipatá, San Benito, Güepsa, Oiba y Suaita del departamento de Santander y los municipios de Togüi, San José de pare, Santana, Moniquirá, Chitaraque que corresponden al departamento de Boyacá, se muestra como la mejor panela colombiana producida artesanalmente debido a que en estos dos departamentos no ha sido totalmente tecnificado y socialmente aún siguen familias dependiendo de esta producción y comercialización, esta panela por su zona montañosa es más rica en nutrientes y vitaminas (Rodriguez et al., 2004).

A nivel mundial la panela colombiana ha sido un producto apetecido debido a su tamaño, textura, color, y sabor pues es una de las panelas más natural que se produce a nivel internacional.

De acuerdo con varios estudios que se han realizado los países de oriente han sido un nuevo camino para los paneleros colombianos por la producción de panela, en Colombia que es un país demasiado diverso en la parte de la hoya del río Suárez donde sale gran parte de la producción de panela está compuesto por diferentes municipios, de los departamentos de Boyacá y Santander los cuales han tenido fuerte influencia en el mercado panelero en Colombia, puesto que este producto viene con la mejor calidad, mayor vitamina, su producción es casi todavía manual y la panela elaborada es totalmente natural, a diferencia de otros departamentos productores tales como Valle del Cauca, Cundinamarca que han sido tecnificados, el proceso de la panela de la hoya del río Suárez, tienen como

Exportación de panela de los agricultores de caña de la hoya del río Suárez hacia Japón

fin ayudar a la gente del sector que se ha tenido una economía muy variable de acuerdo a la adaptabilidad del producto en general. De acuerdo con que la panela es un producto sustituye al azúcar, la miel, la Stevia, la sirope ágape, la remolacha.

Según Fedepanela que es un organismo nacional que regula el sector productor de la panela a nivel nacional podemos encontrar información muy separada de nuestros dos departamentos a los cuales estamos haciendo énfasis en cuanto a estrategias planeadas para el año 2017 con el fin de mostrar la participación en variabilidad de los diferentes indicadores que se proponen anualmente, uno de los indicadores propuesto fue como está incrementando la de los indicadores propuesto fue como está incrementando la certificación orgánica, que por estos días anda muy de moda saludable y se encuentra la siguiente información de los 7 departamentos que iniciaron este proceso estaban liderados por Antioquia, Boyacá, Caldas, Cauca, Cundinamarca, Huila, Risaralda, que representan el crecimiento de un 26% en el año 2016 lo cual hace que aún no todos los departamentos pues es una iniciativa que apenas se planeaba por es aún la panela muy atractiva y muy práctica (Fedepanela, 2019).

En la cuestión saludable la panela es uno de los endulzantes naturales más rico y saludable que hay para el consumo humano y tiene varias vitaminas (calcio, fósforo, hierro, ácido ascórbico y complejo b6), que ayudan al ser humano además de ser un alimento puro, es cien por ciento natural ya que su producción es gracias al jugo de caña de azúcar que es su único ingrediente. El proceso de producción de panela se hace por medio de maquinaria con temperatura alta, sin ningún químico. La panela en Colombia es un endulzante integral que se hace de manera muy artesanal con el fin de no perder la costumbre o la identidad al exportarla ya que la panela es un producto de exportación (Cidecolombia, 2020).

El uso de la panela es tan básico como se pueda utilizar, y a su vez esta tiene como objetivo ser un generador de energía, ayuda a fortalecer los huesos y se reducen los niveles de glucosa en la sangre, por

otro lado, es bueno mirar que la panela tiene proteínas, minerales e hidratos de carbono que no hacen daño al metabolismo.

Participación

En el departamento de Santander es el mayor productor panelero con 130 mil toneladas anuales datos que se confirmaron en Corferias donde se presentó la 17 versión del congreso panelero y se presentaron 14 departamentos, donde el ex - gobernador Didier Tavera Amado resaltó y enfatizó de las 20.549 hectáreas sembradas de caña, y dio a conocer los beneficios de la panela en cuestiones laborales que presta para los campesinos que viven de la producción de la misma, y a su vez mostró los beneficios nutricionales que trae nuestra panela 100% colombiana y 100% hecha manualmente, en esta exposición se presentaron varios productos que se realizan a base de la panela y que están innovando en el mercado.

La fabricación de la panela en Colombia ha tenido muy poca tecnología debido a que no somos un país desarrollado y tenemos muy poca inversión en educación y en los 27 departamentos productores de panela Santander lidera con un 19%, Cundinamarca con 13% Boyacá con un 13%, además hay que tener en cuenta que son más 350.000 grupos familiares que viven de la comercialización y fabricación de la panela (Finagro, 2020).

Teniendo en cuenta las entidades que son reguladoras de este producto y las normas sanitarias establecidas junto con la organización mundial de comercio mostrando los códigos con el cual se marca la panela se presenta la parte de la fabricación con el número 1572 de las actividades económicas, además que la panela tiene ciertas ventajas en cuanto a los productos de exportación la que muestra los

Exportación de panela de los agricultores de caña de la hoya del río Suárez hacia Japón

aportes arancelarios y para ello tienen la siguiente partida arancelaria 17.01.13.00.00. que se encuentra con el nombre de Azúcar de caña, la cual tiene una identidad aduanera (Ley 1607, 2012).

Distribución logística

En el plan piloto se ha investigado con una agencia pequeña la manera de exportar la panela desde la hoya del río Suárez por vía marítima llevando el producto en dos presentaciones diferentes como lo son en bultos o en cajas paletizadas cumpliendo con los estándares y todo lo pactado de acuerdo a la negociación en este caso el cotizado es un término FOB los costos pueden ser entre 6 000 USD o 8 000 USD, saliendo por el puerto de Cartagena hasta puerto de Osaka teniendo en cuenta que estos costos varían de acuerdo a las diferentes ofertas comerciales (Navieras, aduanas, y transporte terrestre en ambas partes), este puede tener un trayectoria entre 30- 45 días (Castellanos et al., 2010).

Por otro lado, en vía aérea con la misma agencia y en las mismas condiciones se puede llegar al aeropuerto Kansai International Airport que está ubicado en Osaka, mientras que aquí se pueden enviar empacadas y en cajas estibadas con las medidas de 30 x 30 x 40 paletizado, tiene un costo aproximado de 9 000 USD o 12 000 USD, desde el aeropuerto el dorado ubicado en Bogotá D.C. con una trayectoria más o menos de 7- 10 días dependiendo los itinerarios de las aerolíneas (jrailpass, 2019).

Mercado central

El mercado que se escogió para el plan piloto fue el Japonés ya que es un potencial que se abre a los nuevos negocios y que a pesar de las duras exigencias de los consumidores finales y a sus pocas formas de producir sus alimentos debido a su ubicación geográfica y no tiene la misma diversidad climática que tiene Colombia para producir alimentos de alto consumo en Japón como la papa criolla, jugos, mermeladas, y que hoy en día han hecho grandes avances tales como recibir el ají, vinagre, chontaduro y la panela.

El comercio de japon es demasiado estricto debido a su cultura y la de idea de incursionar en este mercado no es nada fácil para ello es necesario estar actualizado en su normatividad, sus necesidades, y saber cuáles son sus canales de distribución lo que con lleva a que la diferencia horaria tenga que ver mucho en los sectores implicados como el ministerio de salud y otras entidades que dan aprobación a los productos, en el caso de la panela, papa criolla y demás , productos exportados desde Colombia tienen que cumplir las diferentes normas sanitarias.

De acuerdo con la situación actual que vive el mundo debido a esta pandemia que resulto, es una gran oportunidad para aprovechar los acuerdos que se tienen para dar a conocer nuestros productos del campo colombiano y dejando en claro que la población japonesa es de gusto por los productos colombianos, también es bueno aclarar que Japón es uno de los principales socios comerciales de Colombia después de Estados Unidos, China, entre otros.

Porque es un país con el cual se tienen relaciones diplomáticas de 110 años y hace poco se firmó el acuerdo para evitar doble tributación que con lleva a tener una mejor relación bilateral, que busca llegar a tener como resultado un acuerdo de asociación económica que busca aumentar las relaciones económicas y de inversión puesto que según el canciller Carlos Holmes Trujillo y el canciller Taro Kono, este acuerdo va hacer muy progresivo para ambos países en cuanto a economía, educación, inversión, comercial.

De acuerdo con la siguiente información de ProColombia también es necesario tener en cuenta lo siguiente “Japón, situado en el Océano Pacífico, al noreste de Asia, está formado por cuatro grandes islas Hokkaido, Honshu, Shikoku y Kyushu y por 3.000 mucho más pequeñas. La superficie total de su territorio es de 377,835 km². Posee una infraestructura de transporte desarrollada. Está compuesta por una red de carreteras de 1.196.999 Km, de los cuales 949,101 Km se encuentran pavimentados. La red

Exportación de panela de los agricultores de caña de la hoya del rio Suarez hacia Japón

ferroviaria tiene una extensión de 23.474 Km, la cual permite el desplazamiento y movilización de pasajeros, y de carga, a lo largo del territorio japonés.”(Procolombia, 2019)

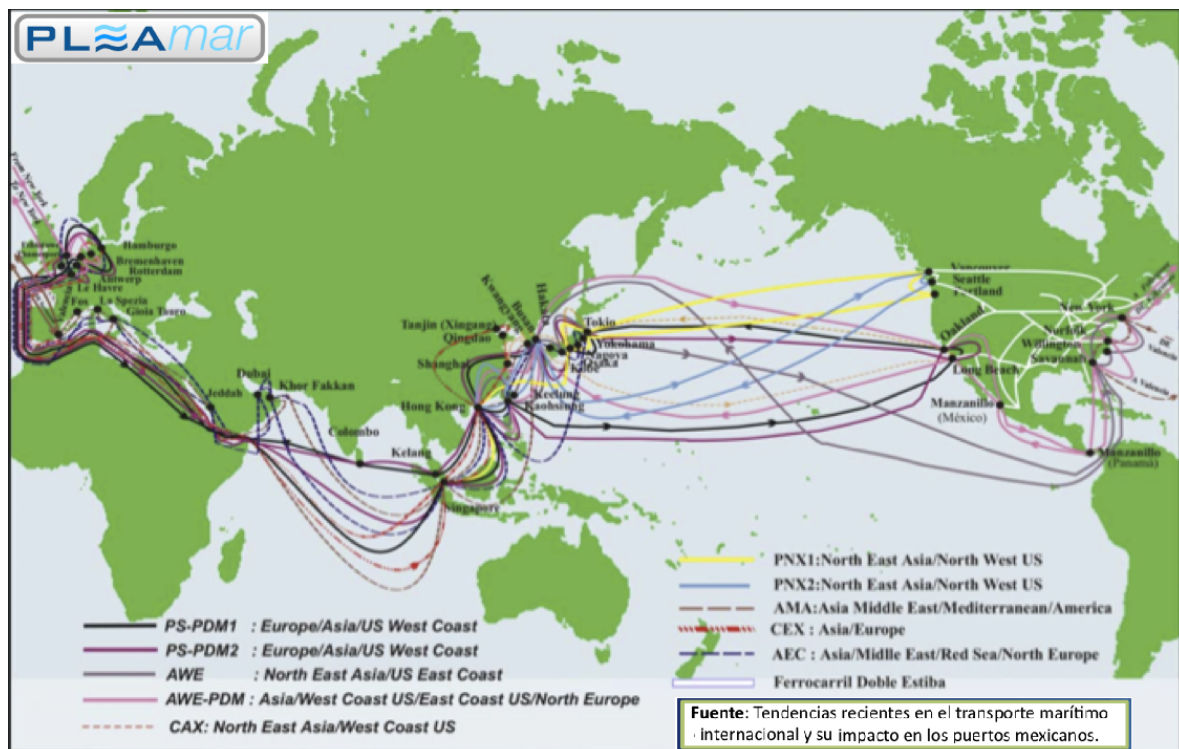


Ilustración 1. Tendencias del transporte marítimo internacional

Fuente: Imeridag, (2012).

Proceso de producción de panela

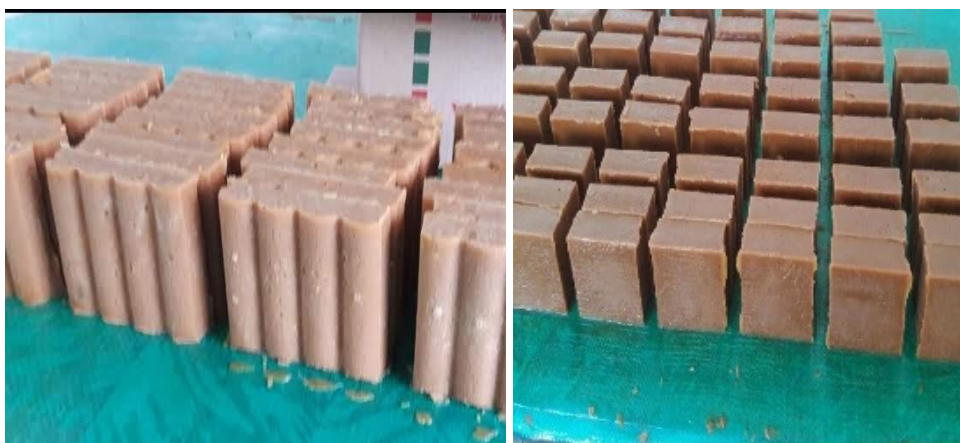
La recolección de información de primera mano brindada por los productores del municipio de Güepa Santander, de lo cual se obtuvo la siguiente información Entrevista con el señor Marcos Reyes o Yeison Mateus (productores de panela), visita a trapiche en el proceso de producción de panela, proceso



de producción de panela, en el que podemos ver a continuación en las siguientes imágenes las cuales muestran en el siguiente orden:

Ilustración 2. Tendencias del transporte marítimo internacional

Después de ver el proceso técnico obtenemos el producto totalmente terminado en las diferentes



Exportación de panela de los agricultores de caña de la hoya del río Suárez hacia Japón

presentaciones como se encuentran.

Ilustración 3. Tendencias del transporte marítimo internacional

Se encuentra en análisis con Procolombia y los entes reguladores de la producción de la panela la creación de estrategias de comercio para poder ayudar a los campesinos de la hoya del río Suárez a exportar la panela, por eso se ha pensado crear una empresa familiar para poder exportar directamente la panela o buscar alianzas con las empresas dominantes del mercado de alimentos en Japón, también se tiene en cuenta las diferentes solicitudes de gobiernos (Colombiano y Japones) para exportación de panela y poder tecnificar las industrias paneleras (trapiches) (Procolombia, 2019)

para el mercado Colombiano ya que Japón muestra. Por otro lado, es bueno ver que el mercado consumidor de Japón es exigente, saludable, con poder adquisitivo, confía en la empresa Japonesa, la exportación de panela es un punto clave un gran déficit para producir la parte agrícola ya que su mercado cuenta con 30% para tener que importar verduras y los otros productos poco viables para ser producidos complementan el 70% correspondiente, a pesar de todo el mercado japonés ha mostrado que ahora su nivel de población son mayores de edad pero utilizan bastantes productos que sean beneficiosos para su salud lo que abre puertas a mercados necesarios y estables pero con altos controles de calidad (Connect Americas, 2020).

En los mercados japoneses hay gran consumo de alimentos en los diferentes restaurantes que tienen poco inventario de alimentos, además de tener una gran demanda de consumidores que a su vez son exigentes con la revisión de origen y sellos de calidad y composición de los productos ya que es un país demasiado competente y que ha incrementado su economía lentamente debido a su crecimiento poblacional.

Porque no se aprovechan los acuerdos comerciales que hay entre los dos países, teniendo en cuenta la capacidad productora de Colombia y la alta exigencia de calidad de Japón respecto a los diferentes

productos alimenticios, teniendo a beneficio ambos países. (Información tomada de las entrevistas con los campesinos de la hoya del río Suárez como por ejemplo el señor Marcos Reyes y el Señor Yeisson Mateus originarios del municipio de Güepa (Santander).

Logística Internacional

Es todo el proceso que se lleva a cabo para cumplir con la entrega de las mercancías en los tiempos establecidos lo cual hace que sea un proceso eficiente y eficaz de acuerdo con la necesidad ajustada por el exportador o al importador, como este se lleva mediante diferentes pilares teniendo en cuenta los tiempos para la coordinación de las tareas establecidas mediante la importación o exportación para satisfacer las necesidades de los clientes es necesario tener en cuenta el tipo de mercancías.

En la relación de logística internacional se necesario saber que el marketing es un factor influyente debido a que en este se cuentan las políticas establecidas por los mercados internacionales esto quiere decir que hay política fiscal, fijación de precios, canales de distribución, la utilización de las 4P, y el cumplimiento de los objetivos establecidos, por los diferentes mercados internacionales.

Por consiguiente, es bueno aclarar que para que este proceso se lleve a cabo de la manera más eficiente y eficaz hay que ser claro y concreto en los costos dando información verídica respecto a la intervención de los actores que manejan esta cadena como por ejemplo las agencias de carga internacional, que también prestan los servicios de aduana, transporte, seguros.

Un pilar de alta importancia es el transporte ya que mediante este se constituye una cadena de valor organizada y establecida para cumplir con el marco legal del país importador teniendo en cuenta la parte logística que se tiene establecida bajo la regularidad de los diferentes organismos, conocer los diferentes actores y sus tareas a realizar en el proceso de la logística es de fundamental importancia debido a que en esto podemos encontrar los mecanismos o herramientas a utilizar para realizar el proceso de una manera adecuada “correcta o fácil”.

Exportación de panela de los agricultores de caña de la hoya del río Suárez hacia Japón

Teniendo en cuenta, los diferentes procesos y las diferencias en la normatividad, en cada país se va mostrar de manera explícita lo que con lleva a que cada proceso de logística internacional sea diferente es decir maximizar todos los intereses en uno solo con el cual se busca globalizar las necesidades en los diferentes mercados, lo que a su vez en la cadena de suministros se llama 'proceso de distribución y es donde entra la parte de las agencias de cargas que están prestando estos servicios.

A continuación, se van a colocar unos términos claves para tener en cuenta, como, por ejemplo: empaçado, etiquetado, embalaje, transporte, distribución y almacenaje, aduana, pedido, termino de negociación, riesgo, tiempo establecido, competitividad.

Empaque: es la manera de proteger un producto que tiene unas medidas establecidas por unas normas que están diseñadas para preservar los productos y los alimentos, durante todo su proceso hasta llegar a su destino final.

Etiquetado: es la información básica del producto con ciertos adicionales como lote, fecha de vencimiento, cantidad, lo que hace, que la información suministrada de manera sistematizada sea verificable y comprobable.

Embalaje: de acuerdo con el trayecto del producto es necesario saber qué tipo de embalaje se va a utilizar según las normas establecidas por los países ya sea importador o exportador del producto.³

Transporte: Es todo el movimiento que de carga que con lleva que los productos sean trasladados de un lado a otro, de acuerdo con la necesidad del mercado, hay varios tipos de transporte como lo son aéreo, marítimo, terrestre, multimodal, ferroviario, entre otros estos se utilizan de acuerdo con la

³http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0120-81602011000100013

necesidad del cliente.

Distribución: Es todo el proceso mediante el cual se concreta todo el movimiento que se le van a hacer a los productos ya que mediante esta parte del proceso se llega al cliente o al destino esperado a través de la posibilidad, necesarias para el cliente ya sea en el servicio o el producto.

Almacenaje: Es el alojamiento que se le da a la materia prima cuando llega a su destino en un espacio físico para ser revisado, materializado, ³

Aduana: Es el ente regulador de las entradas y salidas de las mercancías, personas, bienes o servicios en un país, este a su vez controla el pago de impuestos.

Pedido: Es aquel documento que se emite una vez el comprador solicite firmemente un producto con una cantidad determinada y un tiempo de pago establecido.

Término de negociación: Es conjunto de reglas internacionales regidos por la cámara de comercio internacional que hacen que se llegue a un acuerdo de responsabilidades en un contrato de compra venta internacional. (Términos Incoterms 2010).⁴

⁴https://books.google.com.co/books?hl=es&lr=&id=H_31DwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PP1&dq=distribuci%C3%B3n+log%C3%ADstica+internacional&ots=qXn2TCeWnW&sig=fjhy7Rj2t_hxbMAOIVpSXEqocpY&redir_esc=y#v=onepage&q=distribuci%C3%B3n%20log%C3%ADstica%20internacional&f=false.

Exportación de panela de los agricultores de caña de la hoya del rio Suarez hacia Japón

MATRIZ DE COSTOS

VIA MARITIMA						
PANELA PULVERIZADA BOLSA “BULTO”	TOKYO		OSAKA		KOBE	
	USD	COP	USD	COP	USD	COP
COSTO DE PRODUCCIÓN		20.000.000		20.000.000		20.000.000
COSTO DE TRANSPORTE		3.000.000		3.000.000		3.000.000
COSTO DE EXPORTACION		5.500.000		6.000.000		7.000.000
COSTO TOTAL		28.500.000		29.000.000		30.000.000
PANELA EN PASTILLA “CAJA” 360 X 16 KG.						
COSTO DE PRODUCCIÓN		18.000.000		18.000.000		18.000.000
COSTO DE TRANSPORTE		4.000.000		4.000.000		4.000.000
COSTO DE EXPORTACION		6.600.000		4.500.000		5.000.000
COSTO TOTAL		28.600.000		26.500.000		27.000.000
PANLEA ARTESANAL CUADRADA O TEJO “CAJAS” 2500 X 4KG						
COSTO DE PRODUCCIÓN		18.000.000		18.000.000		18.000.000
COSTO DE TRANSPORTE		4.000.000		4.000.000		4.000.000
COSTO DE EXPORTACION		3.756.200		3.000.000		4.678.900
COSTO TOTAL		25.756.200		25.000.000		26.678.900

Fuente: Elaboración Propia.⁵

⁵ Fuente: Elaboración Propia.

⁵ Fuente: Elaboración Propia.

VIA AEREA						
PANELA PULVERIZADA BOLSA	TOKYO (NARITA)		OSAKA (KANSAI)		FUKUOKA	
	USD	COP	USD	COP	USD	COP
COSTO DE PRODUCCIÓN		20.000.000		20.000.000		20.000.000
COSTO DE TRANSPORTE		3.000.000		3.000.000		3.000.000
COSTO DE EXPORTACION		7.500.000		8.000.000		7.250.000
COSTO TOTAL		30.500.000		31.000.000		30.250.000
PANELA EN PASTILLA						
COSTO DE PRODUCCIÓN		18.000.000		18.000.000		18.000.000
COSTO DE TRANSPORTE		4.000.000		4.000.000		4.000.000
COSTO DE EXPORTACION		6.600.000		4.500.000		5.000.000
COSTO TOTAL		28.600.000		26.500.000		27.000.000
PANLEA ARTESANAL CUADRADA O TEJO						
COSTO DE PRODUCCIÓN		18.000.000		18.000.000		18.000.000
COSTO DE TRANSPORTE		4.000.000		4.000.000		4.000.000
COSTO DE EXPORTACION		8.657.900		12.000.000		10.600.755
COSTO TOTAL		30.657.900		34.000.000		32.600.755

Fuente: Elaboración Propia.⁵

Dadas las estipulaciones en la matriz con los costos cumpliendo con lo establecido y acordado se puede decir que si se mantiene el protocolo se generara confianza buenos resultados dando a los clientes satisfacción con productos de calidad, entregas en tiempos establecidos dará beneficios a los exportadores y a los importadores.

Por esta razón es mejor hacer un análisis contar con una asesoría y un presupuesto ya que debido a la ubicación geográfica de ambos países en este caso es mejor hacer el proceso vía marítima, aunque se demore en un aproximado de 30 a 60 días dependiendo de la naviera y del producto final seleccionado.

Exportación de panela de los agricultores de caña de la hoya del rio Suarez hacia Japón

Por otro lado, es bueno tener en cuenta por que los terminales portuarios y lo terminales aéreos, esto se ve de acuerdo con la efectiva flexibilidad de tiempos y a la solicitud del cliente porque se pueden satisfacer necesidades de costos, mientras que si se escoge vía aérea los costos varían y el tiempo es más reducido por ende los procesos son más costos y las rutas hacen la escalas dependiendo sus itinerarios y flujo de ruta.

En los diferentes planos que hay en la logística internacional, los actores que participan de la manera más adecuada son los operadores logísticos autorizados, ya que son personas que trabajan en el medio y están autorizados por la mayoría de los países y son personas que están alta mente capacitadas para minimizar los costos y ser efectivos de acuerdo con la necesidad del vendedor y eficiente según la necesidad del comprador final en su destino.⁶

⁶ <http://up-rid2.up.ac.pa:8080/xmlui/handle/123456789/2033>

VENTAJAS Y BENEFICIOS DE LAS RELACIONES CON JAPON.

Durante la década de 1970 la economía de Japón el origen de la relación entre Colombia y Japón, se remonta desde 1915 con un pequeño grupo de 13 japoneses, quienes llegaron motivados por la belleza de los paisajes años después Japón empezó a estrechar las relaciones por medio de la inversión de capital humano junto con la permanencia de la educación con un eje articulador por la firma del convenio de cooperación técnica realizado en el año 1976, buscando así mantener en armonía las relaciones mediante buenos diseños estratégicos con el fin de buscar que la relaciones políticas y comerciales sean confiables y así Colombia lo lograría entrar en una dinámica comercial mas apropiada con este país asiático.

En las relaciones comerciales que tiene Colombia y Japón hay una gran reestructuración de modelos y servicios que cumplen con los objetivos como por ejemplo la capacitación del capital humano, la transformación de las cadenas de suministros, turismo, tecnología de punta, que obtienen el visto bueno de los acuerdos comerciales, dando a conocer que en los ultimos años este pequeño país asiatico como Japon ha venido mostrando los grandes capacidades que tiene para hacer.

Por otro lado Colombia al establecer relaciones con Japon encuntra y obtiene muchos beneficios, como la diversificacion de comercio exterior, educación, tecnología de punta, y una posicion en el mercado global, en las cuales se busca obtener el estudio por parte Japones con el fin de establecer una relación económica, social, comercial, para poder tener posicionamiento global, esto quiere decir que adecuadamente cumpliendo con la normatividad establecida por Japón Colombia puede llegar a tener más inversión extranjera, conocimiento de más mercados comerciales, exportación de alimentos.

Exportación de panela de los agricultores de caña de la hoya del río Suárez hacia Japón

Bueno también es necesario reconocer que cuando este proceso culmine Colombia tendrá unas relaciones comerciales, óptimas debido al avance cultural que hoy en día se presentan como tantas barreras para educar a la población con otros tipos de culturas educación y tecnología, hablando prácticamente de nuestros aliados comerciales los cuales ayudan a crecer comercialmente y económicamente debido a la producción de productos que generan grandes beneficios y son de un gran apetecido por las otras culturas como en el caso de los japoneses el deleite por los alimentos colombianos como la panela en sus diferentes presentaciones, la papa criolla, las frutas exóticas, o las pulpas de frutas para realizar sus jugos o alimentos.

Japón después de 7 años de haber firmado un acuerdo con Estados Unidos para su seguridad en 1951, tuvo gran pérdida económica, política y social, la cual tuvo que manejar de manera inmediata ya que se vio afectado por los diferentes ataques y perdió miles de cosas, pero su estrategia inmediata era establecer relaciones con sus vecinos y crear confianza a su pueblo.

“Japón es el principal emisor de Inversión Extranjera de Asia – Pacífico hacia Colombia. Cuenta con un acumulado de US\$485 millones en la última década, según reportes de la Balanza de Pagos del Banco de la República. Los montos de capital invertido pueden estimarse superiores a los oficiales, dado que algunas compañías japonesas han invertido a través de filiales ubicadas en terceros países. La inversión tiende a ir al alza, ya que el primer semestre de este año Rappi recibió de SoftBank Group 1.000 millones de dólares. Esta inversión, la más grande en un Venture Capital en Latinoamérica, apoyará la expansión de Rappi en la región.

Además se han identificado oportunidades en sectores tan variados como infraestructura, energía renovable, fondos de inversión, agroindustria, infraestructura en turismo y economía naranja.

En 2018 las exportaciones totales de Colombia hacia Japón llegaron a US\$474 millones. Dentro de las exportaciones no minero energéticas, los productos que más llegaron a este país fueron el café verde, las flores frescas y preservadas, productos derivados del café, las coberturas de cacao y productos orgánicos.

En cuanto al turismo, el año pasado Colombia recibió 8.137 viajeros japoneses y hoy se estima que hay un enorme potencial para los viajeros japoneses en nichos como cultura (destinos patrimonio, gastronomía, ferias y fiestas) y naturaleza en general (paisajes únicos del mundo)."

(<https://procolombia.co/noticias/colombia-es-un-mercado-clave-para-hacer-negocios-con-japon>, 2019)

El mercado japonés es clave para Colombia en diferentes aspectos como lo dice Procolombia ya que es una entidad que busca ayudar a quienes quieren internacionalizar los productos colombianos en los diferentes mercados ya que durante varios años se han dado los mejores resultados en varios indicadores que dan a conocer la estabilidad, de la economía colombiana que hace énfasis en crecer y seguir cultivando sus relaciones con los países asiáticos.

Conclusiones

Se puede concluir que en el sector productivo de la panela en Santander a nivel nacional se encuentra en un rendimiento del 10,57% durante el año 2019, a pesar de tener muy pocas ayudas del gobierno han generado durante un año más 350.000 empleos directos a familias campesinas, los campesinos piden ayudas a las diferentes entidades no gubernamentales para poder exportar su producto y crear más empleos.

Existe la probabilidad de que si se pudiera lograr el acuerdo comercial con Japón para la exportación de panela se verían beneficiados ambos países ya que lograrían obtener, productos naturales y saludables y a su vez en Colombia este sector generaría más empleos al campo y ayudaría a que la economía del país creciera lenta pero significativamente.

El lugar que ocupa Colombia en producción de panela a nivel internacional demuestra que obtenga un 16% de la producción internacional a diferencia de los otros 5 países que producen panela no con las mismas condiciones de biodiversidad que hacen que Colombia marque la diferencia en su producto netamente artesanal.

Dadas las circunstancias de no poder establecer una alianza o crear un nuevo mercado comercial con

Japón el paso a seguir de los campesinos de la hoya del río Suárez sería iniciar a promover el consumo de panela a nivel interno con el fin de proyectar nuevos procesos del producto.

También se puede concluir que teniendo en cuenta los beneficios que hay para ambos países será bueno llegar a crear la empresa o tener alianzas viables para poder ayudar a la población japonesa como también poder ayudar al campo colombiano.

Referencias bibliográficas

Castellanos, O., Torres, L., & Florez, D. (2010). *Agenda prospectiva de investigación y desarrollo tecnológico para la cadena productiva de la panela y su agroindustria en Colombia.*

Cidecolombia. (2020). *¿Qué es la Panela? y Cuales son los Beneficios de la Panela.*

<https://cidecolombia.com/nuevapagina/que-es-la-panela-y-beneficios-de-la-panela-propiedades-de-la-panela-para-la-piel/>

Connect Americas. (2020). *Requisitos sanitarios y fitosanitarios para exportar a Japón.*

<https://connectamericas.com/es/content/requisitos-sanitarios-y-fitosanitarios-para-exportar-japón>

Fedepanela. (2019). *La Federación Nacional de productores de panela.* <https://fedepanela.org.co/gremio/>

Finagro. (2020). *Panela le apuesta a diversificar sus mercados.*

<https://www.finagro.com.co/noticias/panela-le-apuesta-diversificar-sus-mercados>

jrailpass. (2019). *Haruka Express: del Aeropuerto de Kansai a Osaka y Kioto - JR Pass.*

<https://www.jrailpass.com/blog/es/haruka-express>

Ley 1607. (2012). *Por la cual se expiden normas en materia tributaria y se dictan otras disposiciones.*

Estatul - Códigos - Legislación - VLEX 479234999. https://legislacion.vlex.com.co/vid/expiden-tributaria-dictan-disposiciones-479234999?_ga=2.98141791.1941029233.1599229761-

1494645357.1599229761

Imeridag. (2012). *Mar y Gerencia | Transporte Marítimo, Cambio Climático y Gerencia*.

<https://marygerencia.com/>

Pineda, S. (2018). *Producción de panela en Colombia*. Centro Virtual de Negocios.

<https://www.cvn.com.co/la-panela-colombiana/>

Procolombia. (2019). *Colombia es un mercado clave para hacer negocios con Japón*.

<https://procolombia.co/noticias/colombia-es-un-mercado-clave-para-hacer-negocios-con-japon>

Restrepo, C. (2007). *Historia de la panela*. La Dulzada.

<https://www.historiacocina.com/paises/articulos/colombia/panela.htm>

Rodriguez, H., Roa, Z., & Santacoloma, P. (2004). *Producción de panela como estrategia de diversificación en la generación de ingresos en áreas rurales de América Latina*. Organización de Las Naciones Unidas Para La Agricultura y La Alimentación.

http://www.fao.org/fileadmin/user_upload/ags/publications/AGSF_WD6s.pdf

¹https://books.google.com.co/books?hl=es&lr=&id=H_31DwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PP1&dq=distribuci%C3%B3n+log%C3%ADstica+internacional&ots=qXn2TCeWnW&sig=fjhy7Rj2t_hxbMAOIVpSXEqocpY&redir_esc=y#v=onepage&q=distribuci%C3%B3n%20log%C3%ADstica%20internacional&f=false

http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0120-81602011000100013

¹ <http://up-rid2.up.ac.pa:8080/xmlui/handle/123456789/2033>

(<https://procolombia.co/noticias/colombia-es-un-mercado-clave-para-hacer-negocios-con-japon>,
2019)